

西峡日用品可以在抖音直播带货吗?

产品名称	西峡日用品可以在抖音直播带货吗?
公司名称	南阳企常青信息技术有限公司
价格	300.00/每条
规格参数	
公司地址	卧龙岗汉画街118号建工集团院内
联系电话	15225602960 18238118463

产品详情

有句话这样说的：资本往哪里流动，哪里就是热土。因为资本的嗅觉很灵敏，他们一定会往回报率很高的新兴行业去，便产生了扎堆的现象。和资本一样，企业的风向也是如此，哪里是热土，企业的风向就往哪里转。

1、价格在100元以内

通过数据分析和大量的带货视频测试，我们发现在抖音好物榜上的商品，66%的商品价格都是低于100元，其中10~50元之间的商品数量很多。

可见百元以下的商品对用户来说决策成本较低，更容易被种草，完成购买。

2、优惠力度大

视频中的这个产品天猫原价68元，领券仅需28元，买一送一。40元的大额优惠券，让不少用户有捡到便宜的感觉。

同时也会让用户觉得这个产品不是本身就便宜廉价，是在做活动才有这个价格。给用户一种买到就是赚钱、买到就是省钱的错觉。

3、卖用户喜欢

直播卖货归根到底还是要洞察用户的消费心理，带货他们喜欢他们需要的商品。对于新手来说，没有经历过几场直播，可能没有办法更好地与用户进行沟通。那么我们就需要提前根据用户画像来分析用户的消费习惯。然后就是利用直播的时间，引导用户互动评论，直接了解用户需求！

一个成功的直播播主背后必然有付出很多努力，不断的累积经验，优化直播间。根据自己粉丝的特征调整直播产品，贴近粉丝需求；目光要长远化，不管直播产品是否是品牌，都要关注质量，质量的好坏决定了粉丝的粘度以及自己的口碑；走在时尚的很前沿，多多关注近期热销产品，利用大众的跟风心理进

行带货。或者采取价格战，和其他播主的同期商品相比较而言，物美价廉才是消费群体选择你的最佳理由。